

RG 141
-1990
I04
GOVT

Government
Publications

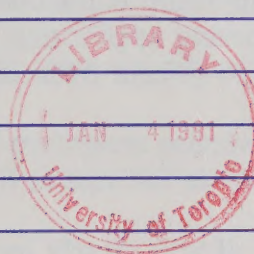
Information Bulletin

No. 4
November 1990

An Overview of Canada's *Competition Act*

Director of Investigation
and Research

Competition Act



Consumer and
Corporate Affairs
Canada

Consommation
et Corporations
Canada

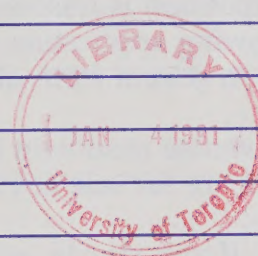
Information Bulletin

No. 4
November 1990

An Overview of Canada's *Competition Act*

Director of Investigation
and Research

Competition Act



Consumer and
Corporate Affairs
Canada

Consommation
et Corporations
Canada

Canada

CAI
RG 141
-1990
I04

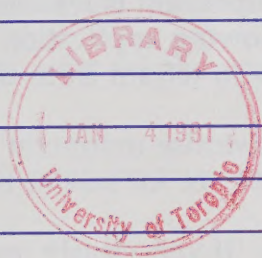
Information Bulletin

No. 4
November 1990

An Overview of Canada's *Competition Act*

Director of Investigation
and Research

Competition Act



 Canada Post / Canada Postage paid / Postes Canada / Port payé
Book rate / **Tarif des livres**
K1A 0C9
Montreal, Canada



Consumer and
Corporate Affairs
Canada

Consommation
et Corporations
Canada

WHAT IF... / THE ANSWER IS ...

Certain business practices are prohibited by Canada's *Competition Act*. Others are allowed. Still others may be allowed or prohibited, depending on the circumstances.

Yet one thing is certain. On numerous occasions throughout Canada, a conversation such as the following takes place.

"Which practices are which? I don't understand some of the wording in the *Competition Act*. Can you just give me a simple example?"

"Well, the answer is ..."

1. I am a major supplier of watches and I only sell to jewellery stores in Montreal if the stores also stock my line of silver polish. Is this **tied selling**?

Yes. If you make a regular practice of tied selling with the result that competition is lessened substantially, the Competition Tribunal may, following application by the Director of Investigation and Research, order you to refrain from this practice. See page 9.

2. I advertise mountain bikes on sale at \$29 each. My ad indicates only three bikes are for sale at that price. Is this **bait and switch selling**?

No. If you clearly indicate the number of items for sale, no bait and switch selling offence is committed. See page 6.

3. My competitor and I agree on bids on a construction project. This fact is unknown to the company calling tenders. Is this **bid-rigging**?

Yes. Bids arranged between parties unknown to the person calling tenders is an offence. See page 4.

4. I join an association representing all architects and we agree on fees to be charged to the public for our services. Is this a **conspiracy to fix prices**?

Yes. An agreement that would, if implemented, lessen competition unduly is a conspiracy offence. See page 4.

CA1
RG141
-1990
T04

AN OVERVIEW OF CANADA'S *COMPETITION ACT*

CONTENTS	Page
FOREWORD	iii
1. INTRODUCTION	1
2. THE <i>COMPETITION ACT</i>	1
3. CRIMINAL OFFENCES (PART VI OF THE ACT)	4
4. NON-CRIMINAL REVIEWABLE MATTERS (PART VIII OF THE ACT)	6
5. CONCLUSION	10
FOR MORE INFORMATION	12

This guide provides a brief overview of the major provisions of the *Competition Act*. While care has been taken in its preparation, this guide is not intended to be exhaustive. Those requiring a more detailed understanding should consult the:

Competition Act, R.S.C. 1985, c. C-34, as am. R.S.C. 1985, c. 27 (1st Supp.), ss. 187, 189; R.S.C. 1985, c. 19 (2nd Supp.), Part II; R.S.C. 1985, c. 34 (3rd Supp.), s. 8; R.S.C. 1985, c. 1 (4th Supp.), s. 11; R.S.C. 1985, c. 10 (4th Supp.), s. 18; S.C. 1990, c. 37 ss. 27-32.

The *Competition Act* is available in major public libraries or bookstores that carry government publications.

ISSN-0836-0359

CCAC No. 189 00059 B 90-11



Recycled paper

FOREWORD

Competition affects us everyday. What car we drive or what clothes we wear depends largely on competition. Choice, quality and competitive prices are some of the benefits derived from competition. But market forces alone cannot guarantee this process. Effective competition laws are also needed.

Canada's current *Competition Act* dates from 1986. It is designed with a view to the 21st century. Global competition in virtually all sectors of the economy is a growing reality. The economic environment is changing dramatically and the *Competition Act* is designed to meet this challenge by promoting efficiency at home and expanding opportunities abroad.

This guide is an overview of the major provisions of the *Competition Act*. It is intended to provide, in simple language, quick reference in an easy-to-read format. It is not a binding statement of the law. If a more detailed understanding of these provisions, or others not covered in the overview, is required, the full text of the *Competition Act* should be consulted.

Business, consumers and government all have an interest in the competitive process. The *Competition Act* helps to ensure that this process is maintained and encouraged.

Additional copies of this guide may be obtained from any office listed in the "For More Information" section.

Howard I. Wetston
Director of Investigation and Research
Bureau of Competition Policy
Consumer and Corporate Affairs
Canada

1. INTRODUCTION

Competition is essential for an effective market economy. It encourages productivity, enterprise and efficiency. With competitive forces at work, consumers are provided with quality products, choice and the best possible price. Increased competition at home should make Canada more competitive abroad.

Canadians have had a competition law designed to protect and promote the competitive process for more than 100 years. Today's *Competition Act* provides a framework for business conduct in Canada and encourages competition to:

- promote the efficiency and adaptability of the Canadian economy;
- expand opportunities for Canadian participation in world markets while at the same time recognizing the role of foreign competition in Canada;
- ensure that small and medium-sized enterprises have an equitable opportunity to participate in the Canadian economy; and
- provide consumers with competitive prices and product choices.

2. THE COMPETITION ACT

The *Competition Act* ("the Act") became law in June 1986. It represents a major overhaul of the former *Combines Investigation Act*. Changes were needed to make Canada's competition law more effective and to bring it into line with the *Canadian Charter of Rights and Freedoms*. The Act was developed with the participation of business and consumers and it is widely recognized, both nationally and internationally, as a model for progressive competition legislation.

How does it work?

The Act applies, with a few exceptions, to all businesses in Canada.

Goods and services are collectively referred to in the Act as "products" and goods alone are called "articles."

The Act contains both criminal and non-criminal provisions.

Criminal offences include conspiracy, bid-rigging, discriminatory and predatory pricing, price maintenance and misleading advertising or deceptive marketing practices. Prosecutions are brought before criminal courts where strict rules of evidence apply. Cases must be proven beyond a reasonable doubt.

Non-criminal reviewable matters include mergers, abuse of dominant position, refusal to deal, consignment selling, exclusive dealing, tied selling, market restriction and delivered pricing. These matters, when referred by the Director of Investigation and Research ("the Director"), are reviewed by the Competition Tribunal ("the Tribunal") under non-criminal law standards.

The Tribunal was established when the Act took effect and is governed by the *Competition Tribunal Act*. The Tribunal is chaired by a judge and includes lay members to ensure a business perspective during proceedings. Other judicial members also serve on the Tribunal.

Where competitive issues arise in regulated industries, the Director can appear before any federal board, commission or other tribunal (such as the National Energy Board or Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission) that carries on regulatory activities. He can also appear before provincial regulators if requested.

Enforcement

The Director is responsible for enforcing the Act in a fair, effective and timely manner. He is head of the Bureau of Competition Policy ("the Bureau"), part of Consumer and Corporate Affairs Canada. The Bureau provides the administrative and enforcement support to carry out the Director's statutory responsibilities.

All inquiries are conducted in private. Once an inquiry begins, the Director has several investigative tools to rely upon. Information may be obtained from customers and competitors. Search warrants may be issued by a judge provided there are reasonable grounds to believe that evidence respecting a violation of the Act exists. Premises can be searched and business records seized. Search warrants can also extend to computer systems. A court

order can be obtained requiring any person having information to provide records and/or to be examined under oath.

Violations of the criminal provisions of the Act are prosecuted by the Attorney General of Canada. Penalties include fines or imprisonment, or both. Individuals as well as companies can be charged. Prohibition orders (court orders forbidding certain activities) and interim injunctions (temporary court orders forbidding certain activities until a hearing is held) may also be obtained from the court upon application by the Director. Non-criminal reviewable matters are resolved by the Director's application to the Tribunal for an interim injunction or order.

A private right of civil action also exists. Anyone who has suffered losses or damages may sue those who engaged in anti-competitive behaviour. Recovery can be equal to the loss or damage if proven by the person bringing the action. This remedy is available if there has been a violation of the criminal provisions of the Act or a failure to comply with an order of the Tribunal or court. There is a two-year limitation period for filing a private action under the Act.

Alternative case resolution

Some matters may be resolved quickly and easily without having a full inquiry or judicial proceeding. This reduces uncertainty, saves time and avoids lengthy court actions.

Written undertakings (a commitment to do or not to do something) may eliminate the need to take further action. The Director may accept an undertaking if it remedies the effects of an anti-competitive activity. A consent order issued by the Tribunal can be an effective way to resolve matters where the Director and other parties can agree on a satisfactory resolution of outstanding matters.

Facilitating compliance

A useful way for business to "test the water" is by taking advantage of the Director's Program of Advisory Opinions. Business people can submit a proposed plan or practice to the Director, who may then provide an opinion on whether the situation described raises competition concerns. Parties are not bound by the advice given and are free to adopt their plan or practice. Similarly, the Director may take a second look if the facts change.

Advance Ruling Certificates may also be issued by the Director where he is satisfied a proposed merger is consistent with the Act's intent. These certificates reduce uncertainty over whether the proposal would be the subject of an application before the Tribunal. The Director will not bring an application provided the merger is completed within one year and is

substantially the same as that for which the certificate is based. See Chapter 4 for more details on mergers.

Other matters can be settled simply by having the Bureau contact the company involved and explain the law.

3. CRIMINAL OFFENCES (PART VI OF THE ACT)

Conspiracy

Conspiracy has been a criminal offence under Canada's competition law since the original legislation was passed in 1889. Penalties now include a fine of as much as \$10 million or up to five years imprisonment, or both.

Any conspiracy, agreement or arrangement that would, if implemented, lessen competition unduly by, for example, fixing prices or preventing new competitors from entering the market, is a criminal offence. Consideration is given to the conspirators' ability to control the market in question, but lessening competition unduly does not require total control of the market. Evidence of a conspiracy can be inferred from surrounding circumstances and direct evidence of communication between the parties need not be shown. Nevertheless, it is necessary to prove that the parties intended to, and did, enter into an agreement, although it is not necessary to prove that the intent of the conspiracy was to lessen competition unduly. It is also not necessary to show that the conspiracy, if carried into effect, would eliminate essentially all competition in the market. Agreements relating to the export of products from Canada are generally exempted from these provisions.

Bid-rigging

Bid-rigging is an agreement between parties whereby one or more bidders will refrain from submitting bids in response to a call for tenders, or bids are submitted which have been arranged between the parties. If either situation is known to the person calling tenders, no offence occurs under this section. No effect on competition need be proven. Parties engaged in bid-rigging are liable to a fine at the discretion of the court or imprisonment for up to five years, or both.

Bid-rigging eliminates free and open competition. It distorts the competitive process, resulting in inflated bids and escalated costs. Whether this occurs on government projects or in the private sector, these increased costs are ultimately passed on to the public.

Price discrimination and predatory pricing

Price discrimination exists when a supplier charges different prices to competitors who purchase similar volumes of an article. Firms are competitors if they sell in the same market. The supplier must know that the purchasers are in competition and make a practice of discrimination for this to be an offence. For example, a question would arise if a soft drink company provided a volume discount on a regular basis to one convenience store but not to a competing store that purchased the same quality and quantity of merchandise.

Predatory pricing infractions fall into two categories. The first is selling products in one region of Canada at prices lower than in another region (after taking into account transportation costs) for the purpose of lessening competition substantially or eliminating a competitor. The second is selling products at unreasonably low prices for the same purpose.

A conviction under either price discrimination or predatory pricing could result in imprisonment for up to two years.

Price maintenance

Price maintenance is an attempt by suppliers to influence upward prices charged by those supplied, or to discourage price reduction, by agreement, threat or promise. It is also illegal to refuse to supply a product or to discriminate against any other person because of their low pricing policy. Likewise, it is illegal to attempt to induce a supplier to engage in price maintenance.

It is only necessary to show an attempt to influence prices in this manner. Suppliers or producers who make suggestions regarding resale prices must clearly state that customers are under no obligation to accept the suggested price. Price maintenance penalties include a fine at the discretion of the court or imprisonment for a term not exceeding five years, or both.

Misleading advertising or deceptive marketing practices

The misleading advertising and deceptive marketing practices provisions in the Act help to ensure an honest and effective functioning of the market. Representations which are false or misleading in a substantial respect are prohibited. Unsubstantiated performance and durability claims, misleading warranties and misrepresentations as to regular price fall into this category. Penalties include a fine at the discretion of the court or imprisonment for not more than five years, or both.

Promotional contests are subject to the Act. The person conducting a promotional contest must ensure disclosure of the number and approximate value of any prizes offered. There must also be disclosure of any facts known

to the advertiser that substantially affect the chances of winning. Distribution of prizes must not be unduly delayed. Selection of participants or distribution of prizes must be made on the basis of skill or at random. Contravention of these provisions could result in a fine at the discretion of the court or imprisonment for up to five years, or both.

The Act also prohibits double ticketing (where the higher of two prices marked on the product is charged), pyramid selling, sale above advertised price and bait and switch selling (when a product is advertised at a bargain price, but a reasonable supply of it is not available). If an advertiser clearly indicates the approximate number of items for sale or takes steps to obtain a reasonable quantity, no bait and switch offence is committed.

The Bureau has prepared guidelines on marketing practices such as misleading advertising, promotional contests and pyramid selling which are available from any office listed in the "For More Information" section.

4. NON-CRIMINAL REVIEWABLE MATTERS (PART VIII OF ACT)

Mergers

The 1986 *Competition Act* removed the merger provisions from the criminal law and made mergers a matter reviewable by the Tribunal. A merger is essentially the acquisition of one or more business entities by another.

The Act applies to every merger in Canada (large or small) even if it involves foreign-owned or controlled companies. More than three-quarters of the mergers examined by the Bureau pose no issue under the Act.

Companies are obliged to notify the Bureau of a proposed merger when two thresholds are met. (Notification helps to lay the groundwork for a meaningful evaluation of large business mergers.) The parties (and any affiliates) must have total assets in Canada or gross annual revenues from sales in, from or into Canada of over \$400 million. As well, the value of the assets to be acquired or gross revenues from sales generated by those assets must exceed \$35 million. In the case of a corporate amalgamation, the second threshold is \$70 million.

There are also notification provisions for a proposed acquisition of voting shares of a corporation.

Following notification, the parties are required to wait either seven or 21 days before completing the transaction depending upon the filing made. The Director conducts an examination during this period to determine if the proposal raises any competition concerns. This process helps to reduce uncertainty and allows business and the Director to develop a fuller understanding of the proposed transaction before it is finalized.

A merger that the Director believes will prevent or lessen competition substantially may be taken to the Tribunal for review any time up to three years after completion of the transaction. Any factors relevant to competition may be considered in evaluating whether a proposed merger would prevent or lessen competition substantially, but the finding of the Tribunal cannot be based solely on concentration or market share. Factors expressly referred to in the Act include:

- i) the amount of foreign competition;
- ii) whether a party to the merger has failed or is likely to fail;
- iii) the availability of substitute products;
- iv) any barriers preventing new competition from entering the market;
- v) the extent to which effective competition remains in the market;
- vi) the likelihood of removal of a vigorous and effective competitor; and
- vii) the nature and extent of change and innovation in a relevant market.

If the Tribunal finds that a merger prevents or substantially lessens competition, it may order the dissolution of the merger or the disposition of assets or shares. In the case of a proposed merger, the Tribunal may order that the merger not proceed, or prohibit the parties, should the merger be completed, from doing anything that prevents or substantially lessens competition.

The Tribunal will not make an order if it finds a merger or proposed merger is likely to bring about gains in efficiency. These gains must clearly offset the effects of any prevention or lessening of competition. It must also be shown that the gains in efficiency would not likely be attained if an order were made.

Abuse of dominant position

The Act provides remedies where dominant firms engage in anti-competitive behaviour. Examples of such behaviour include:

- i) acquisition of a customer who would otherwise be available to a competitor to impede a competitor's entry into the market;
- ii) use of product brands on a temporary basis to discipline or eliminate a competitor;
- iii) purchase of products to prevent the reduction of existing price levels; and
- iv) selling articles at a price lower than the acquisition cost to discipline or eliminate a competitor.

For this provision to apply, one or more persons must substantially control a class of business in Canada. They must have engaged in, or currently be engaging in, anti-competitive acts having the effect of preventing or lessening competition substantially. Consideration is given to whether or not the anti-competitive activity is the result of a business's superior competitive performance.

Remedies available to the Tribunal are designed to overcome the effects of the anti-competitive behaviour and to restore competition in the marketplace. It may prohibit the continuance of the action, order partial divestiture of assets or take stronger remedial measures in more severe cases.

Refusal to deal

The Tribunal may issue an order if it finds a party is substantially affected or precluded from carrying on business due to its inability to obtain adequate supplies of a product because of insufficient competition among suppliers. For example, a question would arise if an ice cream parlor were unable to obtain regular delivery of milk because of the lack of competition among dairies, resulting in closure three days a week.

The party must be willing and able to meet the usual trade terms and the product must be in ample supply. The Tribunal may order that one or more suppliers accept that party as a customer on the usual trade terms.

Consignment selling

Provisions exist in the Act for the Tribunal to make an order against a supplier engaged in consignment selling. Consignment selling is the practice of supplying products to a dealer who only pays for what sells and is

permitted to return unsold products without penalty. The Tribunal must find that the practice was introduced to control the price at which a dealer supplies the product or to discriminate between consignees and other dealers.

Exclusive dealing, tied selling and market restriction

Exclusive dealing is the practice of a supplier requiring or inducing a customer to purchase products primarily from him/her or to refrain from dealing in another product.

Tied selling is a practice whereby a supplier requires a customer to acquire a second product from him/her as a condition of being granted a supply of the first product or the supplier requires the customer to refrain from distributing, in conjunction with the tying product, another product not manufactured by that supplier. For example, a question would arise if a company renting photocopiers insisted that its customers only buy paper from that company.

If the Tribunal finds that exclusive dealing or tied selling is being engaged in, with the result that competition is lessened substantially, it may issue a remedial order prohibiting the supplier from continuing the practice. The Tribunal may also issue any other order that, in its opinion, is necessary to restore or stimulate competition.

Market restriction is a practice whereby a supplier of a product, as a condition of supplying the product, requires the customer to offer the product in a defined geographic market only or the supplier extracts a penalty if the customer breaches this condition. Before the Tribunal makes an order prohibiting market restriction, it must be shown that the practice is likely to lessen competition substantially in relation to the product.

The Tribunal will not make an order where exclusive dealing or market restriction is engaged in for a reasonable period of time to facilitate entry of a new supplier or product into the market. Tied selling may be allowed when there is a technological relationship between products (such as computer hardware and software) or when it is engaged in by a person in the business of lending money to secure loans.

The key factor about exclusive dealing, tied selling and market restriction is that the practice will only be challenged if it has a substantial impact on competition.

Delivered pricing

Delivered pricing is the practice of refusing a customer delivery of an article on the same trade terms as other customers in the same location.

Before the Tribunal makes an order prohibiting suppliers from engaging in delivered pricing, the customer must be denied an advantage (such as delivery of goods at wholesale prices) that is available to other customers of the supplier. The customer must be prepared to take delivery on the same trade terms as others. The Tribunal shall not make an order against a supplier where it finds that the supplier could not accommodate any additional customers without making significant capital investments.

Specialization agreements

A specialization agreement typically involves a situation where two parties manufacture the same two articles and each agrees to discontinue producing one article in order to individually specialize in the production of the other. For example, one chemical manufacturer phases out production of fertilizer to specialize in house paint while a second business does the opposite.

Specialization agreements are exempted from the conspiracy and exclusive dealing provisions of the Act if the agreement is registered with the Tribunal. An agreement will be registered provided efficiency gains offsetting any prevention or lessening of competition will be realized. It must be shown that the gains in efficiency would not likely be attained if the agreement were not implemented.

5. CONCLUSION

Canada has historically relied on investigation and prosecution in the enforcement of its competition law. Prosecution continues to play an important role at the Bureau, but enforcement objectives can also be achieved in less time and in a more effective manner through voluntary compliance with the Act. Consultation with the Bureau can help to resolve potential problems and lead to a satisfactory result for all involved.

The Bureau places great emphasis on communication and public education. Publications such as the *Misleading Advertising Bulletin* and periodic Information Bulletins help to explain the Act and its enforcement. Information Bulletins are available from Bureau offices listed in the "For More Information" section.

The Bureau encourages and welcomes meaningful dialogue with business and consumer groups to help foster a better understanding of the Act. Early discussion with the Bureau about a proposed business plan or practice may help to prevent costly legal proceedings down the road .

Healthy competition benefits everyone. Free and open competition will protect consumers and business alike and ensure that resources are allocated efficiently within the Canadian economy. It is essential that Canada have an effective competition policy to compete successfully in the global economy. The *Competition Act* and Bureau of Competition Policy will help to ensure that this goal is realized in the 1990s and beyond.

FOR MORE INFORMATION

Misleading advertising or deceptive marketing practices

Anyone wishing to make a complaint under the misleading advertising or deceptive marketing practices provisions of the Act should contact one of the regional or district offices listed below. Telephone or write to the nearest office listed.

Marketing Practices Branch Field Offices--Consumer and Corporate Affairs Canada

National Capital Region

50 Victoria Street
19th Floor
HULL, Quebec
K1A 0C9
Tel.: (819) 997-4282
Fax: (819) 953-2557

Atlantic Region

50 Brown Avenue
P.O. Box 38001
Burnside Industrial Park
DARTMOUTH,
Nova Scotia
B3B 1X2
Tel.: (902) 426-6002
Fax: (902) 426-4536

Cormack Building
2 Steers Cove
Suite 202
ST. JOHN'S,
Newfoundland
A1C 6J5
Tel.: (709) 772-5519
Fax: (709) 772-4649

Quebec Region

Guy Favreau Complex
200 René
Lévesque Blvd. W.
Suite 502, East Tower
MONTREAL, Quebec
H2Z 1X4
Tel.: (514) 283-7712
Fax: (514) 283-3096

112 Dalhousie Street
3rd Floor
QUÉBEC, Quebec
G1K 4C1
Tel.: (418) 648-3939
Fax: (418) 648-4120

Ontario Region

Federal Building
451 Talbot Street
Suite 300
LONDON, Ontario
N6A 5C9
Tel.: (519) 645-4119
Fax: (519) 645-5114

4900 Yonge Street
6th Floor
WILLOWDALE, Ontario
M2N 6B8
Tel.: (416) 224-4065
Fax: (416) 224-4032

10 John Street S.
Room 600
HAMILTON, Ontario
L8N 4A7
Tel.: (416) 572-2873
Fax: (416) 572-4216

Prairie Region

Oliver Building
10225 100th Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 0A1
Tel.: (403) 495-2489
Fax: (403) 495-2466

Sam Livingston Building
510 12th Avenue S.W.
Suite 309
CALGARY, Alberta
T2R 0H3
Tel.: (403) 292-5608
Fax: (403) 292-5188

260 St. Mary Avenue
Room 345
WINNIPEG, Manitoba
R3C 0M6
Tel.: (204) 983-5567
Fax: (204) 983-3159

Pacific Region

1400-800 Burrard Street
VANCOUVER,
British Columbia
V6Z 2H8
Tel.: (604) 666-8659
Fax: (604) 666-5031

Mergers

Anyone wishing to obtain information concerning the application of the merger provisions of the Act, including those relating to notification of proposed transactions, can contact the Mergers Branch directly or obtain details from any Restraints to Competition office listed below. The Bureau recommends that notification filings be hand-delivered to the Notification Unit at the following address:

Mergers Branch
Bureau of Competition Policy
Consumer and Corporate Affairs Canada
50 Victoria Street
19th Floor
HULL, Quebec
K1A 0C9
Tel.: (819) 953-7092
Fax: (819) 953-6169

General information

Anyone wishing to contact the Director or Bureau officials to obtain general information regarding the Act, make a complaint, or request an Advisory Opinion, should contact one of the following offices:

Restraints to Competition Field Offices--Consumer and Corporate Affairs Canada

Hull-Ottawa Office

50 Victoria Street
21st Floor
HULL, Quebec
K1A 0C9
Tel.: (819) 994-0798
Fax: (819) 953-5013

Toronto Office

4900 Yonge Street
6th Floor
WILLOWDALE, Ontario
M2N 6B8
Tel.: (416) 224-4064
Fax: (416) 224-4687

Montreal Office

Guy Favreau Complex
200 René Lévesque Blvd. W.
Suite 502, East Tower
MONTREAL, Quebec
H2Z 1X4
Tel.: (514) 496-1641
Fax: (514) 496-2316

Vancouver Office

1400-800 Burrard Street
VANCOUVER, British Columbia
V6Z 2H8
Tel.: (604) 666-3072
Fax: (604) 666-5031

Fusions

Toute personne désirant obtenir de l'information concernant l'application des dispositions de la loi relatives aux fusions, y compris celles qui touchent l'avis de transaction proposée, peuvent entrer en contact directement avec la Direction des fusions ou obtenir les détails d'un des bureaux des Entraves à la concurrence mentionnés ci-dessous. Le Bureau recommande que les dossiers sur les avis soient livrés en main propre à la Section du pré-avis à l'adresse suivante :

Direction des fusions
Bureau de la politique de concurrence
Consommation et Corporations Canada
50, rue Victoria
19^e étage
Hull (Québec)
K1A 0C9
Tél.: (819) 953-7092
Télécopieur: (819) 953-6169

Renseignements généraux

Toute personne désirant communiquer avec le Directeur ou avec le personnel du Bureau pour obtenir des renseignements généraux sur la loi, pour porter plainte ou pour demander un avis consultatif, doit s'adresser à l'un des bureaux suivants :

Bureaux régionaux des Entraves à la concurrence--Consommation et Corporations Canada

Bureau d'Hull-Ottawa

50, rue Victoria
21^e étage
HULL (Québec)
K1A 0C9
Tél.: (819) 994-0798
Télécopieur: (819) 953-5013

Bureau de Montréal

Complexe Guy-Favreau
200, boul. René-Lévesque ouest
Tour Est, bureau 502
MONTRÉAL (Québec)
H2Z 1X4
Tél.: (514) 496-1641
Télécopieur: (514) 496-2316

Bureau de Vancouver

800, rue Burrard
Bureau 1400
VANCOUVER (C.-B.)
V6Z 2H8
Tél.: (604) 666-3072
Télécopieur: (604) 666-5031

Bureau de Toronto

4900, rue Yonge
6^e étage
WILLOWDALE (Ontario)
M2N 6B8
Tél.: (416) 224-4064
Télécopieur: (416) 224-4687

compréhension de la loi. Une première discussion avec le Bureau au sujet de la proposition d'un plan d'affaires ou d'une pratique peut permettre d'éviter d'éventuels frais légaux importants.

La saine concurrence profite à tous. La concurrence libre et ouverte protégera les consommateurs et les gens d'affaires et assurera une répartition efficace des ressources dans l'économie canadienne. Il est essentiel que le Canada dispose d'une politique de concurrence efficace s'il veut participer à l'économie mondiale. La *Loi sur la concurrence* et le Bureau de la politique de concurrence aideront à rendre cet objectif réalisable au cours des années 1990 et des années subséquentes.

Le Bureau encourage et accueille toute forme de dialogue avec les gens d'affaires et les groupes de consommateurs qui leur permettra d'améliorer leur

renseignements».

bureaux énumérés à la section intitulée «Pour obtenir de plus amples application. Vous pouvez vous procurer les bulletins d'information aux divers et les bulletins d'information périodiques permettent d'expliquer la loi et son l'éducation populaire. Des publications, tels le *Bulletin de la publicité trompeuse*

Le Bureau accorde une place de choix aux communications et à

les parties intéressées.

résoudre les problèmes éventuels et apporter des résultats satisfaisants à toutes conformité volontaire à la loi. Une consultation auprès du Bureau peut aider à être atteints en moins de temps et d'une façon plus efficace, grâce à la de jouer un rôle important au Bureau, mais les objectifs d'application peuvent judiciaires pour appliquer la loi sur la concurrence. Les poursuites continuent Le Canada a toujours compté sur des enquêtes et sur des poursuites

5. CONCLUSION

Les accords de spécialisation ne tomberont sous les dispositions de la loi relatives au complot et à la vente exclusive si l'accord est inscrit au Tribunal. Un accord sera inscrit à condition que les gains en efficacité compensent l'empêchement ou la diminution de la concurrence. Il doit être démontré que les gains en efficacité ne seraient vraisemblablement pas réalisés si l'accord n'était pas mis en oeuvre.

L'accord de spécialisation est le cas où deux parties fabriquent les deux mêmes produits et s'engagent à abandonner la production d'un article afin de se spécialiser dans la production de l'autre. Ce serait le cas d'un fabricant de produits chimiques qui abandonnerait la production d'engrais pour se spécialiser dans la fabrication de peintures résidentielles et qu'un autre fabricant ferait le geste contraire.

Accord de spécialisation

Avant que le Tribunal ne rende une ordonnance défendant aux fournisseurs de pratiquer le prix à la livraison, il faut que ledit fournisseur ait refusé au client un avantage (la livraison du produit vendu au prix du gros, par exemple) qu'il consent à ses autres clients. Le client doit s'attendre à prendre livraison de son produit aux mêmes conditions de commerce que les autres. Le Tribunal ne rendra pas d'ordonnance contre un fournisseur s'il conclut que ce fournisseur ne pouvait servir de clients supplémentaires sans pour cela y engager un investissement relativement important en capital.

Exclusivité, ventes liées et limitation du marché

L'**exclusivité** est une pratique par laquelle un fournisseur oblige ou incite un client à acheter principalement ses produits ou à s'abstenir de faire le commerce d'un autre produit.

La **vente liée** est une pratique par laquelle un fournisseur exige qu'un client acquière un second produit s'il veut s'assurer d'être approvisionné du premier, ou par laquelle un fournisseur exige qu'un client s'abstienne de distribuer, avec le produit en question, un autre produit qui n'est pas fabriqué par ce fournisseur. Ce serait le cas d'une entreprise qui louerait des photocopieurs et qui insisterait pour que ses clients achètent en exclusivité son papier d'impression.

Si le Tribunal conclut que l'exclusivité ou la vente liée sont pratiquées, entraînant une diminution sensible de la concurrence, il peut rendre une ordonnance remédiate pour obliger ce fournisseur à cesser cette pratique. Le Tribunal peut également rendre toute ordonnance qui, selon lui, est nécessaire pour restaurer ou stimuler la concurrence.

La **limitation du marché** est une pratique par laquelle un fournisseur exige, comme condition d'approvisionnement, que le client fournisse ce produit dans un marché géographique déterminé uniquement ou encore impose une pénalité si ce client ne se soumet pas à cette exigence. Avant que le Tribunal ne rende une ordonnance pour défendre la limitation du marché, il faut prouver que cette pratique diminue vraisemblablement la concurrence de ce produit.

Le Tribunal ne rendra pas d'ordonnance lorsque l'exclusivité ou la limitation du marché est pratiquée uniquement pendant une période raisonnable pour faciliter l'entrée sur le marché d'un nouveau fournisseur ou d'un nouveau produit. La vente liée peut être autorisée lorsqu'il y a un lien technique entre le produit (les ordinateurs et les logiciels, par exemple) ou lorsqu'elle est pratiquée par une personne exploitant une entreprise de prêt d'argent pour mieux garantir le remboursement.

La pratique de l'exclusivité, la vente liée et la limitation du marché sont mises en doute seulement lorsque leurs influences sur la concurrence sont importantes.

Prix à la livraison

Le prix à la livraison est une pratique par laquelle un fournisseur refuse à un client la livraison d'un article aux mêmes conditions de commerce que celles consenties aux autres clients situés à cet endroit.

iii) l'achat de produits dans le but de réduire des structures de prix existants;

iv) la vente d'articles à un prix inférieur à leur coût d'acquisition dans le but de mettre au pas ou d'éliminer un concurrent.

Pour que cette disposition s'applique, une ou plusieurs personnes doivent contrôler sensiblement une catégorie d'entreprises au Canada. Elles doivent se livrer ou s'être livrées à une pratique anti-concurrentielle ayant pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence. Il faut alors déterminer si la pratique anti-concurrentielle résulte d'une performance concurrentielle supérieure de la part de l'entreprise.

Le Tribunal dispose de divers recours qui ont été élaborés dans le but d'entraver les effets d'une pratique anti-concurrentielle et de rétablir la concurrence sur le marché. Il peut ordonner l'arrêt de cette pratique, le dessaisissement partiel d'éléments d'actif ou, dans les cas plus graves, prendre des mesures plus sévères.

Refus de vendre

Le Tribunal peut rendre une ordonnance s'il conclut qu'une partie est sensiblement gênée ou ne peut exploiter une entreprise du fait qu'elle est incapable de se procurer un produit en raison d'une concurrence insuffisante entre les fournisseurs. Tel serait le cas d'un salon de crème glacée incapable de s'approvisionner régulièrement en lait en raison du manque de concurrence parmi les laiteries, ce qui l'obligerait à fermer ses portes trois jours par semaine.

Les parties en cause doivent vouloir et pouvoir satisfaire aux conditions de commerce habituelles et assurer un approvisionnement suffisant du produit. Le Tribunal peut ordonner qu'un ou plusieurs fournisseurs acceptent cette partie en tant que client conformément aux conditions de commerce normales.

Ventes par voie de consignation

Une disposition de la loi permet au Tribunal de rendre une ordonnance à l'encontre d'un fournisseur qui se livre à la vente par voie de consignation. La vente par voie de consignation est la pratique d'approvisionner en produits un négociant qui ne paie que ce qu'il vend, et qui peut retourner les produits invendus sans pénalité. Le Tribunal doit conclure que la pratique a été mise en place pour contrôler le prix auquel un négociant fournit le produit, ou d'établir une distinction entre des consignataires et d'autres négociants.

concentration ou sur la part de marché. Les facteurs évoqués expressément dans la loi comprennent entre autres :

- i) l'importance de la concurrence étrangère;
- ii) la déconfiture réelle ou vraisemblable d'une partie au fusionnement;
- iii) la disponibilité de produits de remplacement;
- iv) les entraves à l'accès au marché de nouveaux concurrents;
- v) la mesure dans laquelle il y a encore de la concurrence réelle sur le marché touché;
- vi) la possibilité de la disparition d'un concurrent dynamique et efficace;
- vii) la nature et la portée des changements et des innovations sur un marché pertinent.

Si le Tribunal conclut qu'un fusionnement empêche ou diminue sensiblement la concurrence, il peut rendre une ordonnance de dissolution ou de dessaisissement d'éléments d'actif ou d'actions. Dans le cas d'un fusionnement projeté, le Tribunal peut défendre la réalisation du fusionnement ou défendre aux parties, si le fusionnement devait être réalisé, toute action qui empêcherait ou diminuerait sensiblement la concurrence.

Le Tribunal ne rendra pas d'ordonnance s'il conclut que le fusionnement ou le fusionnement projeté amène vraisemblablement des gains en efficacité. Ces gains doivent largement compenser tout empêchement ou toute diminution de la concurrence. Il doit être également démontré que ces gains en efficacité ne seraient vraisemblablement pas réalisables si l'ordonnance était rendue.

Abus de position dominante

La loi comprend des dispositions pour éviter que des entreprises dominantes n'exercent des pratiques anti-concurrentielles. Voici quelques exemples de telles pratiques :

- i) l'acquisition d'un client qui serait par ailleurs accessible à un concurrent afin d'empêcher l'entrée du concurrent dans un marché;
- ii) l'utilisation temporaire de certaines marques de produits destinées à mettre au pas ou à éliminer un concurrent;

Fusions

La Loi sur la concurrence de 1986 a soustrait du régime criminel les dispositions sur le fusionnement pour les placer dans les affaires pouvant être examinées par le Tribunal. Un fusionnement est essentiellement une acquisition d'une ou de plusieurs entités commerciales par une autre.

La loi s'applique à tout fusionnement (petit ou important) fait au Canada même s'il implique des entreprises de propriété étrangère ou de contrôle étranger. Plus des trois quarts des fusionnements examinés par le Bureau étaient conformes à la loi.

Les entreprises doivent aviser le Bureau de tout fusionnement projeté lorsque deux seuils généraux sont atteints. (Un avis aide à mettre en place le plan de travail qui facilitera l'évaluation en profondeur des fusionnements des grandes entreprises.) Les parties, ou leurs affiliées, doivent avoir ensemble au Canada des éléments d'actif ou un revenu brut annuel provenant de ventes au Canada, en provenance ou à destination du Canada, qui dépassent 400 millions de dollars. De plus, la valeur des éléments d'actif qui seront acquis ou les revenus bruts provenant des ventes au Canada ou à destination du Canada, produites par ces éléments d'actif doivent dépasser 35 millions de dollars. Dans le cas d'une fusion, ce deuxième seuil est fixé à 70 millions de dollars. Un avis est également requis lors d'une acquisition projetée d'actions comprenant le droit de vote d'une société.

Une fois l'avis donné, la transaction ne peut être complétée avant la fin d'une période de sept à vingt et un jours selon les renseignements qui ont été fournis. Au cours de cette période, le Directeur mène une étude afin de déterminer si la requête soulèvera des inquiétudes en matière de concurrence. Cette démarche aide à réduire les incertitudes et permet aux gens d'affaires et au Directeur de développer une meilleure connaissance de la transaction projetée avant qu'elle ne soit réalisée.

Si le Directeur croit qu'un fusionnement empêchera ou diminuera sensiblement la concurrence, il peut déposer une demande auprès du Tribunal à n'importe quel moment pendant le délai de prescription de trois ans après la transaction. Tout élément touchant de près ou de loin la concurrence peut être pris en considération lorsque vient le moment de déterminer si le fusionnement proposé empêche ou diminue sensiblement la concurrence. Toutefois, la conclusion du Tribunal ne peut se fonder seulement sur la

illégal d'essayer de convaincre un fournisseur de s'engager dans le maintien des prix.

Il est seulement nécessaire de prouver une tentative en vue d'influencer les prix dans ce cas. Les fournisseurs ou les fabricants qui apportent des suggestions concernant les prix de revente doivent clairement stipuler que les clients ne sont nullement obligés d'accepter le prix suggéré. Les pénalités liées au maintien des prix comprennent une amende à la discrétion de la cour ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

Publicité trompeuse ou pratiques commerciales dolosives

Les dispositions de la loi concernant la publicité trompeuse et les pratiques commerciales dolosives aident à assurer un fonctionnement honnête et efficace du marché. Les représentations fausses ou trompeuses sur un point important sont prohibées. Une représentation sur le rendement ou la durabilité sans fondement approprié, des garanties trompeuses et de la fausse représentation sur le prix tombent tous dans cette catégorie. Les pénalités comprennent une amende à la discrétion de la cour ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

Les concours publicitaires sont soumis aux dispositions de la loi. Quiconque organise un concours publicitaire doit faire connaître le nombre de prix qu'il offre et la valeur approximative de chacun. Il doit également faire connaître tout fait connu par l'annonceur publicitaire qui influence de façon marquée les chances de gagner. La distribution des prix ne peut être indûment retardée. Le choix des participants ou la distribution des prix doivent être déterminés en fonction de l'habileté des participants ou au hasard. Une infraction à l'une de ces dispositions peut entraîner une amende à la discrétion de la cour ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

La loi défend également le double étiquetage (lorsqu'on exige le plus élevé des deux prix marqués sur un produit), la vente pyramidale, la vente au-dessus du prix annoncé et la vente à prix d'appel (lorsqu'un produit est annoncé à un prix réduit, sans être fourni en quantités raisonnables). Si un annonceur publicitaire indique clairement le nombre approximatif d'articles en solde ou entreprend les démarches nécessaires pour en obtenir en quantité raisonnable, il n'y a pas de vente à prix d'appel.

Le Bureau a préparé des directives concernant des pratiques commerciales, tels la publicité trompeuse, les concours publicitaires et la vente pyramidale. On peut se procurer ces directives en s'adressant à l'un des bureaux inscrits à la section intitulée «Pour obtenir de plus amples renseignements».

Truquage des offres

Le truquage des offres est un accord entre diverses parties par lequel un ou plusieurs soumissionnaires s'entendent pour ne pas présenter d'offres en réponse à un appel, ou d'en présenter seulement après s'être entendus. Si l'une ou l'autre de ces situations est connue de la personne procédant aux appels, il n'y a pas d'infraction en vertu de cet article; il n'y a donc pas à prouver les conséquences sur la concurrence. Les parties engagées dans un truquage des offres sont passibles d'une amende à la discrétion de la cour ou d'un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou des deux.

Le truquage des offres élimine la concurrence libre et ouverte. Il perturbe le processus de compétitivité, entraînant le gonflement des offres et l'escalade des prix. Que cette infraction survienne lors de projets lancés par le gouvernement ou de ceux lancés par le secteur privé, le fardeau de la hausse des prix retombe en fin de compte sur la population.

Discrimination des prix et fixation de prix abusifs

Il y a discrimination des prix lorsqu'un fournisseur vend, à des prix différents, les mêmes quantités d'articles à des acheteurs qui se font concurrence. Les entreprises sont concurrentielles si elles vendent sur le même marché. Le fournisseur doit savoir que les acheteurs se font concurrence et qu'exercer des pratiques discriminatoires constitue une infraction. Ce serait le cas si une entreprise de boissons gazeuses offrait régulièrement un rabais sur une grande quantité à un commerce de dépannage, sans en faire autant envers un autre commerce qui achète les mêmes quantités de même qualité.

Les infractions à la fixation de prix abusifs se divisent en deux catégories. La première consiste à vendre des produits dans une région du Canada à un prix plus bas que dans une autre (après avoir tenu compte des frais d'expédition) dans le but de diminuer la concurrence sensiblement ou d'éliminer un concurrent. La seconde consiste à vendre des produits à des prix déraisonnablement bas dans le même dessein.

Une condamnation à la suite d'une discrimination des prix ou d'une fixation de prix abusifs peut entraîner une peine d'emprisonnement d'une durée maximale de deux ans.

Maintien des prix

Le maintien des prix est une tentative des fournisseurs d'influencer à la hausse les prix fixés par ceux qu'ils fournissent ou d'empêcher qu'ils réduisent les prix par entente, menace ou promesse. Il est aussi illégal de refuser de fournir un produit ou d'établir quelque autre distinction à l'encontre de toute personne en raison du régime de bas prix qu'elle pratique. Il est également

Tout complot, accord ou arrangement qui, s'il est mis à exécution, diminuerait indûment la concurrence, par exemple, en fixant les prix ou en empêchant tout nouveau concurrent de pénétrer le marché, est une infraction criminelle. Il est tenu compte de l'habileté du comploter à contrôler le marché; cependant, diminuer indûment la concurrence ne signifie pas contrôler complètement le marché. L'évidence d'un complot peut être déduite de circonstances atténuantes, et il n'est pas essentiel de faire la preuve que les parties intéressées ont communiqué entre elles. Cependant, il est nécessaire de prouver que les parties avaient l'intention d'arriver à un accord et y étaient effectivement arrivées, bien qu'il ne soit pas indispensable de prouver que le complot avait pour but de diminuer indûment la concurrence. Il n'est pas plus nécessaire de prouver que le complot aurait éliminé pratiquement toute forme de concurrence sur le marché, s'il avait réussi. Les accords concernant l'exportation du Canada de produits sont généralement exemptés de l'application de ces dispositions.

Le complot est une infraction criminelle en vertu de la loi canadienne sur la concurrence depuis que la première législation a été adoptée en 1889. Les pénalités comprennent maintenant une amende pouvant atteindre dix millions de dollars ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

Complot

3. INFRACTIONS CRIMINELLES (PARTIE VI DE LA LOI)

Le Directeur peut émettre également des Certificats de décision préalable lorsqu'il juge qu'une proposition de fusionnement est conforme à l'objet de la loi. Ces certificats réduisent le doute de voir la demande faire l'objet d'une requête devant le Tribunal. Le Directeur ne portera pas la demande devant le Tribunal à condition que le fusionnement soit terminé en moins d'un an et qu'il soit sensiblement conforme au certificat qui a été émis. Voir le chapitre 4 pour obtenir de plus amples renseignements sur les fusionnements.

D'autres affaires peuvent être réglées simplement en demandant au Bureau d'entrer en contact avec l'entreprise intéressée et d'expliquer la loi à cette dernière.

obtenir une ordonnance de la cour pour obliger une personne possédant des renseignements à fournir des documents et/ou à être interrogée sous serment.

Les infractions aux dispositions criminelles de la loi sont poursuivies par le procureur général du Canada. Les pénalités comprennent des amendes ou un emprisonnement, ou l'une et l'autre peine. Les particuliers et les sociétés peuvent être poursuivis. Les ordonnances d'interdiction (ordonnances de la cour défendant certaines activités) et les injonctions provisoires (ordonnances provisoires de la cour défendant certaines activités jusqu'à la tenue d'une audience) peuvent également être obtenues de la cour sur requête du Directeur. Les affaires non criminelles pouvant être examinées sont résolues au moyen d'une requête au Tribunal présentée par le Directeur en vue d'obtenir une injonction provisoire ou une ordonnance.

Le droit individuel à l'action civile existe également. Toute personne ayant subi une perte ou un dommage-intérêt peut poursuivre ceux qui ont exercé une pratique anti-concurrentielle. Le recouvrement peut être égal à la perte ou au dommage-intérêt si la personne qui poursuit apporte une preuve suffisante. Ce recours est possible s'il y a eu infraction aux dispositions criminelles de la loi ou défaut de conformité à une ordonnance du Tribunal ou de la cour. Il y a une restriction de deux ans pour déposer une plainte de ce genre en vertu de la loi.

Autres méthodes de règlement des affaires

Certaines affaires peuvent être résolues facilement et rapidement sans faire appel à une enquête complète ou à une procédure judiciaire. De pareils cas réduisent les incertitudes, épargnent du temps et évitent les longs délais des actions judiciaires.

Les engagements écrits (un engagement à faire ou à ne pas faire quelque chose) peuvent éviter la nécessité d'une poursuite. Le Directeur peut accepter un engagement si celui-ci corrige les effets d'une activité anti-concurrentielle. Une ordonnance par consentement émise par le Tribunal peut également être un recours efficace pour résoudre des affaires lorsque le Directeur et les autres parties peuvent s'entendre sur une solution satisfaisante lors d'affaires en cours.

Faciliter la conformité

Un moyen utile mis à la disposition du monde des affaires pour « tâter le terrain » est de profiter du Programme des avis consultatifs du Directeur. Les gens d'affaires peuvent proposer un projet ou une pratique au Directeur, qui pourra alors donner un avis si la situation décrite soulève des inquiétudes d'ordre concurrentiel. Les parties en cause ne sont pas liées par cet avis et sont libres d'adopter leur projet ou leur pratique. Le Directeur peut également faire une seconde étude si les faits changent.

La loi s'applique, à quelques exceptions près, à toutes les entreprises d'affaires au Canada. Dans le texte de cette loi, les biens et services sont appelés « produits » tandis que les biens seuls sont appelés « articles ».

La loi comprend des dispositions en matière criminelle et non criminelle. Les infractions criminelles incluent le complot, le truquage des offres, la fixation de prix discriminatoires et de prix abusifs, le maintien des prix et la publicité trompeuse ou les pratiques commerciales dolosives. Des poursuites peuvent être intentées en cour criminelle où des règles strictes de la preuve s'appliquent. La preuve doit être faite hors de tout doute raisonnable.

Les affaires non criminelles pouvant être examinées comprennent les fusionnements, l'abus de position dominante, le refus de vendre, la vente par voie de consignation, l'exclusivité, la vente liée, la limitation de marché et le prix à la livraison. Ces affaires, lorsqu'elles sont soumises par le Directeur des enquêtes et recherches (« le Directeur »), sont examinées par le Tribunal de la concurrence (« le Tribunal ») selon des normes différentes de celles du domaine criminel. Le Tribunal a été créé au moment où la loi est entrée en vigueur, et il est régi par la *Loi sur le Tribunal de la concurrence*. Il est présidé par un juge et comprend d'autres membres pour assurer le point de vue du monde des affaires au cours des délibérations. D'autres membres judiciaires siègent également à ce tribunal.

Lorsque des industries réglementées soulèvent des questions de concurrence, le Directeur peut témoigner devant n'importe quelle commission, office fédéral ou autre tribunal, tels l'Office national de l'énergie ou le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, associés à des affaires réglementaires. Il peut également témoigner devant des organismes de réglementation provinciaux sur invitation.

Application

Le Directeur est responsable de l'application de la loi de manière juste, efficace et opportune. Il est le chef du Bureau de la politique de concurrence (le « Bureau »), une direction de Consommation et Corporations Canada. Le Bureau apporte un soutien à l'administration et à l'application de la loi qui permettent au Directeur d'assumer les responsabilités qui lui sont confiées.

Toute enquête est menée à huis clos. Une fois cette enquête commencée le Directeur dispose de plusieurs instruments d'investigation fiables. L'information peut provenir des clients et des concurrents. Les mandats de perquisition peuvent être émis par un juge à condition que celui-ci ait des motifs raisonnables de croire qu'il y a eu infraction à la loi. Les lieux peuvent être fouillés et les dossiers de l'entreprise saisis. Les mandats de perquisition peuvent également toucher les systèmes informatiques. Le Directeur peut

1. INTRODUCTION

La concurrence constitue un élément essentiel à une économie de marché efficace. Elle stimule la productivité, l'esprit d'entreprise et l'efficacité. Lorsque les forces de la concurrence entrent en jeu, les consommateurs se voient offrir un choix de produits et les meilleurs prix. Plus la concurrence nationale est vive, meilleures sont les chances de concurrencer à l'étranger.

Depuis plus de cent ans, il existe au Canada une loi sur la concurrence élaborée pour protéger les Canadiens et favoriser le processus concurrentiel. La *Loi sur la concurrence* d'aujourd'hui offre un encadrement à la conduite des affaires au Canada et encourage la concurrence dans le but :

- de stimuler l'adaptabilité et l'efficacité de l'économie canadienne;
- d'améliorer les chances de participation canadienne aux marchés mondiaux tout en tenant simultanément compte du rôle de la concurrence étrangère au Canada;
- d'assurer à la petite et moyenne entreprise une chance honnête de participer à l'économie canadienne;
- d'assurer aux consommateurs des prix compétitifs et un choix dans les produits.

2. LA LOI SUR LA CONCURRENCE

La *Loi sur la concurrence* (« la loi ») a été adoptée en juin 1986. Elle représente une refonte en profondeur de l'ancienne *Loi relative aux des enquêtes sur les coalitions*. Ce changement s'est avéré nécessaire afin de rendre la loi sur la concurrence au Canada plus efficace et conforme à la *Charte canadienne des droits et libertés*. Le monde des affaires et les consommateurs ont participé à la rédaction de cette loi et elle est reconnue, tant au pays qu'à l'étranger, comme un modèle de législation progressive sur la concurrence.

La concurrence nous touche quotidiennement. Le véhicule que nous conduisons ou le vêtement que nous portons sont largement tributaires de la concurrence. Le choix, la qualité et des prix compétitifs sont quelques-uns des avantages que nous tirons de la concurrence. Cependant, les forces du marché ne peuvent seules en assurer l'efficacité. Il faut également des lois pertinentes qui régissent la concurrence.

L'actuelle *Loi sur la concurrence* du Canada a été adoptée en 1986. Elle a été élaborée en prévision du XXI^e siècle. La concurrence mondiale touche de plus en plus presque tous les secteurs de l'économie. L'environnement économique est en pleine évolution, et la *Loi sur la concurrence* a été conçue pour relever ce défi en stimulant l'efficacité dans notre pays, mais aussi en augmentant les débouchés à l'étranger.

Ce guide donne un aperçu général des principales dispositions de la *Loi sur la concurrence*. Il vise à offrir, dans un langage simple, des explications brèves et faciles à lire. Il ne s'agit donc pas d'une analyse rigoureuse de la loi. Si vous désirez approfondir la compréhension de ces dispositions ou tout autre point qui n'a pas été souligné dans cet aperçu général, veuillez consulter le texte de la *Loi sur la concurrence*.

Le monde des affaires, les consommateurs et les gouvernements trouvent tous leur compte dans un processus concurrentiel. La *Loi sur la concurrence* permet d'assurer que ce processus soit maintenu et encouragé.

Vous pouvez obtenir des exemplaires supplémentaires de ce guide en vous adressant à l'un des bureaux inscrits à la section intitulée « Pour obtenir de plus amples renseignements ».

Le Directeur des enquêtes et recherches,

Howard I. Weston
Bureau de la politique de concurrence
Consommation et Corporations Canada

TABLE DES MATIÈRES

PRÉSENTATION

iii

1. INTRODUCTION

1

2. LA LOI SUR LA CONCURRENCE

1

3. INFRACTIONS CRIMINELLES

(PARTIE VI DE LA LOI)

4

4. AFFAIRES NON CRIMINELLES

POUVANT ÊTRE EXAMINÉES

(PARTIE VIII DE LA LOI)

7

5. CONCLUSION

11

POUR OBTENIR DE PLUS AMPLES

RENSEIGNEMENTS

13

Ce guide présente un bref aperçu des principales dispositions de la *Loi sur la concurrence*. Malgré tout le soin apporté à sa préparation, ce guide ne se veut pas exhaustif. Ceux qui désirent en savoir plus sur cette loi peuvent consulter les documents suivants :

Loi sur la concurrence, L.R.C. 1985, c. C-34, tel qu'amendé L.R.C. 1985, c. 27 (1^{er} supp.), a. 187, 189; L.R.C. 1985, c. 19 (2^e supp.), Partie II; L.R.C. 1985, c. 34 (3^e supp.), a. 8; L.R.C. 1985, c. 1 (4^e supp.), a. 11; L.R.C. 1985, c. 10 (4^e supp.), a. 18; S.C. 1990, c. 37, a. 27-32.

Il est possible de consulter la *Loi sur la concurrence* dans les grandes bibliothèques publiques, ou de l'acheter dans les librairies qui vendent les publications du gouvernement.



Certaines pratiques commerciales sont défendues en vertu de la *Loi sur la concurrence* du Canada, et d'autres sont permises. Il y en a même qui sont soit permises, soit défendues, selon les circonstances. Toutefois, une chose est indéniable. On entend souvent des conversations du genre de ce qui suit un peu partout au Canada.

« Comment juger une pratique commerciale? Je ne comprends pas certains passages de la *Loi sur la concurrence*. Voulez-vous me donner quelques exemples simples? »

« Bon, voyons ... »

1. Je suis un important fournisseur de montres et je ne vends qu'aux bijouteries de Montréal qui offrent mon produit d'entretien de l'argenterie. S'agit-il d'une **vente liée**?

La réponse est oui. Si vous pratiquez régulièrement la vente liée et que cette dernière réduit sensiblement la concurrence, le Tribunal de la concurrence peut, à la suite d'une demande du Directeur des enquêtes et recherches, vous ordonner de cesser cette pratique. Voir à la page 10.

2. J'annonce un solde de bicyclettes de montagne à 29 \$ chacune et ma publicité indique qu'il n'y a que trois bicyclettes à ce prix. Est-ce un **solde à prix d'appel**?

La réponse est non. Si vous indiquez clairement le nombre d'articles mis en vente à rabais, ce n'est pas un solde à prix d'appel. Voir à la page 6.

3. Je me suis entendu avec mon concurrent sur des offres pour un projet de construction. L'entreprise qui a lancé l'appel d'offre n'est pas au courant de notre entente. Est-ce un **truquage des offres**?

La réponse est oui. Présenter des offres à la suite d'une entente entre diverses parties sans que la personne qui a procédé aux appels ne le sache est une infraction. Voir à la page 5.

4. Je me suis inscrit à une association d'architectes, et nous nous sommes entendus sur nos honoraires. Est-ce un **complot pour fixer les prix**?

La réponse est oui. Une entente qui, si elle est mise en application, réduit la concurrence induit un complot et, de ce fait, une infraction. Voir à la page 4.

Bulletin d'information

Numéro 4
Novembre 1990

Aperçu général de la Loi sur la concurrence du Canada

Directeur des enquêtes
et recherches

Loi sur la concurrence

